

Errors més habituals a la vida de la persona emprenedora

Començar amb optimisme: donar per suposada la viabilitat comercial del negoci

Moltes vegades, les persones emprendedores pensen que, amb una bona idea, n'hi ha prou per desenvolupar un negoci. Però no sempre una bona idea, o una idea original, es pot traduir en un negoci viable.

No tenir clar què ens han de comprar: com veu el públic objectiu el nostre producte?

És important mirar-se el producte o servei des del punt de vista de la clientela potencial, per veure com s'ha d'enfocar l'estratègia comercial.

Basar-nos en una cosa que ja es ven bé sense considerar si també ens ho compraran a nosaltres

La imitació no és sempre una estratègia d'èxit. A vegades és bàsic tenir credibilitat en un mercat, cosa que només s'aconsegueix amb molts anys d'experiència i fent bé les coses.

No tenir clar a qui s'ha de vendre: els productes no interessen a tothom per igual

Cal portar a terme una segmentació del mercat per identificar a qui interessa els nostres productes o serveis. De vegades, però, pot ser difícil fer aquesta segmentació. Aquest error és un dels més comuns entre les persones emprendedores: no realitzar aquest estudi de mercat o no fer-lo correctament. Una bona identificació del nostre públic objectiu ens farà estalviar temps i, sobretot, diners.

Confiar en l'arribada de la clientela: no és suficient que tinguem un producte o servei interessant

És bàsic fer un esforç econòmic per donar-nos a conèixer, no podem esperar que la clientela vingui sense que nosaltres fem res per aconseguir-ho. Per fer-ho, podem combinar moltes estratègies: anuncis, mailings, notes de premsa, etc.

Obviar la necessitat de la diferenciació

La diferenciació és l'estratègia que ens permetrà no "ser una empresa més" al mercat, i no haver de competir únicament per la via dels preus. Hem d'aconseguir demostrar que el nostre producte o servei és diferent dels altres i proporciona algun valor afegit que no té la resta. Cal tenir en compte que la competència també es voldrà diferenciar, per tant no serà fàcil trobar un espai propi.

No saber que la clientela no confia gaire en els "principiants"

Sobretot en els serveis, constitueix un handicap que el nou emprendedor, sense un bagatge com a empresarial en un determinat camp, no disposa de la confiança de la clientela potencial.

Pensar només en necessitats financeres d'inversió

De vegades, la persona emprendedora se centra només en les inversions i s'oblida del capital circulant, que suposa el dia a dia de l'empresa. És important elaborar de manera molt acurada un pla de finançament on quedin reflectits els moviments de tresoreria de l'empresa.

Donar per segur el finançament extern

És cert que els bancs normalment demanen garanties a l'hora de donar préstecs. Però cada cop més, intenten assegurar-se que un projecte que han de finançar serà viable i d'èxit. Els ajuts oficials que donen les administracions públiques no són la solució al finançament.

No estar preparat per a l'èxit

Contràriament al que sembla, un gran èxit no resol tots els problemes. Hem de tenir en compte la possibilitat de "morir d'èxit" i, si l'empresa va bé, analitzar de què som capaços i comprometre'ns només al que podrem assolir. Si no, els efectes de la pèrdua de credibilitat per no complir els terminis acceptats poden tenir més pes que el mateix producte o servei que oferim.

Subestimar el cost promocional

Hem de creure en les accions destinades a donar-nos a conèixer, tot i que molt sovint tenen un cost molt elevat. Al principi, és donar-nos a conèixer o morir.

Despreocupar-se d'aspectes funcionals

Els negocis es basen en les vendes. No obstant, les vendes no ho són tot per a una empresa: hem de cuidar aspectes com l'atenció a la clientela, la qualitat, etc., aspectes sovint lligats a l'organització interna de l'empresa.

Donar per suposada la col·laboració dels subministradors

Sens dubte, la clientela és allò més important. No obstant això, no hem de menysprear la importància d'establir una xarxa eficient amb les empreses proveïdores, i projectar en elles una imatge positiva de la nostra empresa.

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- Revista Emprendedores. *"Los 35 errores del emprendedor y cómo evitarlos"*

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.